

Guía Práctica:

Condiciones de Acceso a Mercados Internacionales.

La Cámara de Comercio de Bogotá tiene el gusto de presentar a los empresarios de Bogotá y la Región esta guía práctica que resume los principales aspectos con referencia a las condiciones de acceso a mercados internacionales para empresas con visión internacional.

Usted como exportador e importador debe tener en cuenta lo siguiente:

1. CONTEXTUALIZACION.

Cuando un empresario piensa en internacionalizarse debe tener presente que es un trabajo que demanda esfuerzos, recursos y en especial tiempo. Si bien es cierto que los avances tecnológicos han puesto a nuestro alcance la información del mundo, que los acuerdos comerciales han acercado las economías y que la tendencia a la facilitación del comercio está abriendo puertas insospechadas, también se debe reconocer que se hace necesario replantear nuestra posición sobre las oportunidades que tienen nuestros productos en otros mercados, puesto que el contexto global nos exige un mayor grado de preparación para evitar cometer errores que puedan impactar negativamente las finanzas empresariales por desconocimiento o mala información sobre los mercados.

Con este precedente podemos mencionar que normalmente los empresarios observan como potencial de mercado “todo el mundo” y hay que reconocer que esta afirmación NO es una realidad, debido a la exigencia de conocimiento que se requiere para determinar las condiciones de acceso a nuevos mercados, dentro de lo cual se contempla el análisis de las normatividades, regulaciones, barreras arancelarias y no arancelarias, medidas de defensa comercial, riesgos desde diferentes puntos de vista (políticos, económicos, comerciales, etc).

Cabe mencionar que vender en un mercado internacional esporádicamente es una oportunidad y muchas personas lo logran, pero generar un negocio de largo plazo requiere de una estrategia y es aquí donde pocos obtienen el éxito, puesto que el flujo continuo de mercancías requiere definir un objetivo, plantear un alcance, destinar unos recursos, preparación y conocimiento en diferentes aspectos, los cuales buscaremos abordar con la temática de esta cartilla.

2. CONDICIONES DE ACCESO.

Las condiciones de acceso se definen como los requisitos establecidos por los gobiernos a través de leyes, reglamentos o medidas para que un producto o servicios procedente de otro mercado ingrese a ese país en condiciones no discriminatorias, es decir, en igualdad de condiciones que los bienes y servicios nacionales.

Estas condiciones, para el caso de los productos, están reguladas a través de medidas como aranceles, impuestos de aduana; Restricciones no arancelarias como normas sanitarias y fitosanitarias, normas de calidad, normas ambientales, inspecciones previas, exigencias técnicas, regulaciones ambientales. También inciden los subsidios, las cuotas, los contingentes, las medidas de defensa comercial como las compensaciones o las medidas antidumping, entre otras.

En el caso de los servicios, estas condiciones están dadas por las normas o reglamentos que obstaculizan su comercio, como por ejemplo la exigencia de presencia comercial, pruebas de necesidad económicas, convalidación y homologación de títulos, asociación con empresas nacionales, requisitos de empleo a un porcentaje de personal profesional, técnico y 70 operativo local, restricciones cambiarias, impuestos a las remesas, subsidios, entre otros.

El Acuerdo General de Aranceles y Comercio GATT – General Agreement on Tariffs and Trade y el Acuerdo General de Comercio en Servicios GATS – General Agreement on Trade In Services, administrados por la Organización Mundial del Comercio, contienen la normatividad respectiva para asegurar el acceso a mercados de bienes y servicios de manera creciente y de forma predecible, bajo los principios de no discriminación y transparencia, siendo aplicable a Colombia por ser miembros de la OMC.

3. IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES Y ESTABLECER LA POSIBILIDAD DE ENTRADA DEL PRODUCTO A MERCADOS INTERNACIONALES.

El primer paso para poder internacionalizar una organización y su portafolio de productos es establecer la posibilidad que tienen los productos de adaptarse, mejorarse o innovarse para atender las necesidades de los consumidores, siendo fundamental que la administración tome decisiones y genere políticas al respecto, para determinar hasta donde están dispuestos a llegar en sus procesos productivos, financieros y comerciales para atender un nuevo mercado.

Posteriormente se requiere el estudio detallado de múltiples factores normativos que trataremos de desarrollar a continuación, partiendo de la premisa que en principio, todos los mercados pueden ser potenciales compradores, sin embargo, de acuerdo con las condiciones establecidas por cada uno de ellos y las necesidades de sus consumidores, algunos ofrecerán mejores oportunidades que otros.

Estas oportunidades están determinadas por las exigencias impuestas por los países a los productos procedentes del exterior y por la capacidad de las empresas para responder a dichas exigencias.

4. CONDICIONES DE ACCESO A MERCADOS DESDE EL PUNTO DE VISTA ARANCELARIO Y NO ARANCELARIO.

Es en este preciso momento que el empresario toma la decisión de internacionalizar su empresa y planea exportar su producto, debe identificar las condiciones que tiene establecidas el mercado seleccionado, las cuales se agrupan en dos grandes grupos.

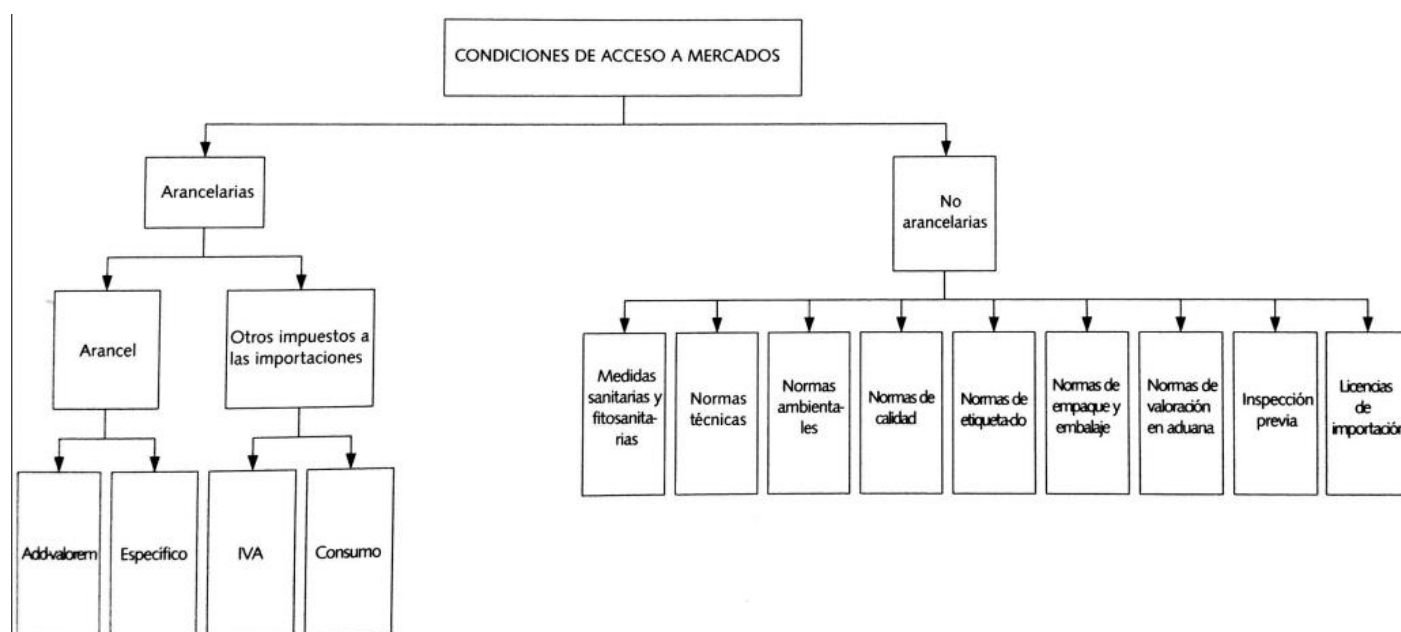
4.1. Condiciones Arancelarias:

Se refieren específicamente a todos los impuestos y derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías, que comúnmente se denominan aranceles y otros impuestos aduanales, siendo denominados tributos aduaneros en Colombia

4.2. Condiciones NO Arancelarias:

Hacen referencia a todo método distinto al de los aranceles o impuestos a los bienes procedentes del exterior y tienen como propósito asegurar la protección de los consumidores locales, preservar la vida humana, animal y vegetal, así como la protección del medio ambiente, entre otros.

Como ejemplo de estas condiciones tenemos: medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, normas de calidad, normas ambientales, licencias e inspecciones previas, entre las principales.



5. BARRERAS ARANCELARIAS - IDENTIFICAR EL ARANCEL QUE DEBE PAGAR SU PRODUCTO AL ENTRAR AL MERCADO OBJETIVO.

El arancel es un impuesto que se aplica a las importaciones para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado de destino, teniendo como propósito elevar el precio de los productos extranjeros de manera que se reduzcan sus condiciones competitivas frente a los productos nacionales.

A nivel internacional existen tres clases de aranceles y hay que mencionar que en Colombia se aplica el arancel variable por normatividad extendida de la CAN.

5.1. Arancel Ad - Valorem:

Este arancel es un porcentaje sobre el valor en aduana del producto y se calcula con base en el valor expresado en la factura comercial

5.2. Arancel específico:

Este arancel se expresa en términos monetarios por unidad de medida, por ejemplo, por metro, por galón, por unidad, por tonelada.

5.3. Arancel mixto:

Es una combinación de los anteriores, es decir, un arancel Ad Valorem y un Arancel mixto.

5.4. Arancel variable:

Son aquellos porcentajes arancelarios establecidos con base en el Sistema Andino de franja de precios previsto por la Comunidad Andina con el objeto de estabilizar el costo de importación de un grupo especial de productos agropecuarios caracterizados por una marcada inestabilidad de los precios internacionales o por graves distorsiones en los mismos.

5.5. Liquidación del arancel de aduanas:

El arancel se liquida sobre el valor en aduanas del producto y el pago es responsabilidad del importador. Se invita al lector a consultar a la Guía práctica “Costeo de una exportación e importación” donde se amplía este concepto y se explica detalladamente el proceso de liquidación

5.6. Acuerdos comerciales o tratados de libre comercio:

Por lo general, cuando el país exportador tiene negociado un acuerdo comercial o tratados de libre comercio con el país importador, el arancel puede ser cero (0%) o tener acordada una preferencia sobre el arancel vigente que debe ser consultado para determinar oportunidades de ser competitivos, por favor recuerde que existe normatividad al respecto y debe cumplirse para ser beneficiario de estos acuerdos. En Colombia se debe tener presente el Decreto 1165 de 2019, Artículo 308.

5.7. Otros impuestos a la importación:

Estos impuestos generalmente se refieren al impuesto sobre las ventas IVA y al consumo. Mientras el IVA se aplica a todos los productos importados, el impuesto al consumo se aplica a algunos de ellos, como el caso de los licores y cigarrillos.

NOTA:

Recuerde que la posición arancelaria le permite realizar la consulta de los aranceles (gravámenes), IVA, gravámenes por acuerdos comerciales,, régimen de comercio, documentos soportes aplicables a cada producto y tenga presente que la consulta de arancel

de aduanas se puede realizar por medio de la página de la DIAN en el siguiente link <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

6. BARRERAS NO ARANCELARIAS.

Se deduce del nombre que hace referencia a las barreras que no están directamente ligadas al arancel de aduanas o a los impuestos, por ende, se genera una amplia gama de barreras que pueden afectar la competitividad del producto en los mercados internacionales, haciendo énfasis que en muchos casos estas barreras son las que más pueden afectar a los empresarios colombianos y por lo que se hace necesario realizar un estudio pormenorizado.

6.1. Medidas sanitarias y fitosanitarias:

Estas regulaciones forman parte de las medidas para proteger la vida, la salud humana, animal y vegetal, frente a ciertos riesgos que no existen en el territorio del país importador y se aplican a los productos agrícolas, pecuarios, frescos y procesados. Los riesgos que se pretende atacar son relativos a la introducción, propagación de plagas y enfermedades llevadas por animales, además, de tratar de evitar la presencia en alimentos y forrajes de aditivos, contaminantes, toxinas y organismos causantes de enfermedades.

Los aspectos básicos que cubren estas regulaciones en términos generales son: Proceso de producción, uso de pesticidas y fertilizantes, pruebas de laboratorio, inspecciones, certificaciones sanitarias, regímenes de cuarentena y determinación de zonas libres de plagas y enfermedades.

Algunos de los requisitos que se exigen para cumplir con estas medidas son: pruebas de laboratorio, certificaciones emitidas por entidades oficiales, inspecciones del proceso de producción, control e inspección del uso de pesticidas y fertilizantes, comprobar que el producto provenga de zonas libres de plagas y de enfermedades.

Estas normas se ajustan a las incluidas en el Código Alimentario de la FAO - Food and Agriculture Organization de las Naciones Unidas y a las expedidas por la Organización Mundial del Comercio establecidas en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

6.2. Normas técnicas:

Son disposiciones o medidas basadas en las normas internacionales vigentes, para proteger la salud pública, el medio ambiente, los derechos del consumidor y los países que las aplican intentan evitar que terceros países exporten a la región desechos y sustancias peligrosas.

Estas normas permiten garantizar a los consumidores que los productos adquiridos cuentan con la calidad, seguridad y las especificaciones de fabricación adecuadas. Al respecto, es imprescindible conocer si las normas existentes son de carácter obligatorio (reglamentos técnicos) o simplemente voluntarias (normas técnicas).

Para cada mercancía o grupo de productos puede haber una o varias normas, en las cuales se expresan directrices sobre medidas, tamaño, dimensiones, contenido, resistencia, inflamabilidad, humedad, durabilidad, condiciones de seguridad, símbolos, embalaje, entre otras, aplicables a un bien o proceso de producción.

La certificación de los productos que se exportan en cumplimiento de las normas aplicables se realiza generalmente en los laboratorios designados para el efecto o en las instituciones creadoras de dichas normas.

Algunos estándares de calidad a nivel mundial son las International Standardization Organization – ISO (mundialmente conocidas), Association française de Normalisation - AFNOR (Francia), Deutsches Institut für Normung - DIN (Alemania), British Standards - BS (Reino Unido), American Society for Testing and Materials - ASTM y Instituto Nacional Estadounidense de Estándares - ANSI (Estados Unidos).

6.3. Normas ambientales:

Comprende las regulaciones relativas a la protección del ambiente o normas ecológicas, que en la mayoría de los mercados se aplican a diferentes tipos de productos, incluyendo los empaques de madera y por supuesto las estibas (NIMF 15).

En Colombia la Autoridad Nacional de Licencias Ambientales se encuentra realizando un arduo trabajo en este tema y regula diferentes artículos que van desde los refrigeradores, pasando por aerosoles y llegando a tener intervención en los permisos para la importación de vehículos.

Existen normas de calidad adoptadas por un número cada vez mayor de países, resaltando la serie denominada ISO 9000 que certifica procesos y procedimientos establecidos para lograr la calidad de los productos de una empresa y en el campo ambiental se trabaja con la serie ISO 14000.

6.4. Normas de etiquetado:

Son exigencias aplicadas a productos alimenticios, textiles, farmacéuticos y confecciones y en mercados como el europeo son muy exigentes y han establecido una serie de reglamentos que regulan el etiquetado.

6.5. Normas de empaque y embalaje:

Una de las etapas más delicadas en el proceso de exportación es el traslado de los productos al mercado externo, siendo la actividad de comercio exterior que implica una serie de requisitos de empaque y embalaje que garanticen que el producto llegue en excelente estado al destino final.

Se debe tener presente el tipo de material que se utilice para el empaque y embalaje que está en línea directa con el producto, con el medio de transporte y con el destino final. Hay que resaltar que por lo general los grandes mercados exigen la unitarización de la carga, que se basa en la idea que los transportistas deberían empacar la carga de manera que pueda ser movida y manipulada durante toda la cadena de distribución con equipo mecánico como montacargas y grúas, facilitando su movilización pero también optimizando costos. Se invita a

consultar la guía práctica de “Envase, empaque, embalaje y etiquetado” donde puede ampliar esta información a profundidad.

6.6. Normas de valoración en aduana:

Es el procedimiento aplicado para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas, que cobra relevancia puesto que sobre el valor en aduana es que se realiza la liquidación de los derechos e impuestos a la importación, denominado en Colombia “Tributos aduaneros” y que permiten determinar si la valoración presentada por el importador se encuentra de acuerdo al mercado, evitando sobre facturación o sub facturación con sus implicaciones económicas y jurídicas.

El valor en aduana se determina acorde con el Acuerdo de Valoración de la Organización Mundial de Comercio y en Colombia se encuentra contemplado en la Legislación Aduanera vigente, Decreto 1165 de 2019, Artículo 320 y subsiguientes.

6.7. Inspección previa:

Práctica que consiste en emplear a empresas privadas para verificar pormenores de la expedición de las mercancías o productos destinados a la exportación como el precio, la cantidad y la calidad de las mercancías procedentes de los mercados internacionales.

El Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición de la OMC, que rige esta materia, tiene como objetivo salvaguardar los intereses financieros nacionales, por ejemplo, prevenir la fuga de capitales, el fraude comercial y la evasión de derechos de aduana, además de compensar las deficiencias de las infraestructuras administrativas.

6.8. Licencias de importación:

Las licencias de importación son autorizaciones o permisos especiales, que se dan como condición previa para importar un determinado producto, como armas, municiones, sangre humana, bienes usados, entre otros, y constituyen un instrumento para regular, limitar el flujo, la cantidad de las importaciones y son otorgadas por entidades oficiales del país que las impone. Se recomienda consultar la guía práctica “Proceso general de una importación en Colombia” en el cual se amplía esta temática.

6.9. Normas de origen, condiciones para aprovechar las preferencias arancelarias y los acuerdos comerciales:

Cuando un país tiene establecido un acuerdo comercial o ha otorgado preferencias a otro país, se requiere que el empresario del país exportador identifique las normas de origen que debe cumplir su producto para ingresar a dicho mercado y de esta forma el importador se beneficia de la preferencia y por lo tanto su producto se hace más competitivo, en consecuencia, el empresario debe:

Cumplir con las normas de origen:

Son el conjunto de normas y especificaciones que debe cumplir una mercancía en su proceso productivo, con relación a la utilización de insumos y bienes intermedios, para determinar el país de origen en el cual ha sido producida.

En los acuerdos de libre comercio, las normas se usan para determinar si un producto califica origen, esto con el fin de otorgarle el tratamiento arancelario preferencial cuando es comercializado entre los países que participan en el acuerdo o son beneficiarios de una preferencia unilateral, teniendo como objetivo impedir que los bienes producidos en terceros países, y que sólo han transitado o han sido objeto de una transformación mínima en los países participantes de un acuerdo, reciban las preferencias arancelarias acordadas.

Establecer los criterios de origen:

Para establecer el origen de un producto se aplican los siguientes criterios:

Mercancías que son obtenidas o producidas integralmente en el territorio de los países participantes en un acuerdo comercial o beneficiario de una preferencia arancelaria.

Mercancías que son producidas exclusivamente a partir de materiales originarios del territorio de los países participantes del acuerdo comercial o beneficiario de una preferencia arancelaria.

Mercancías en cuya producción se utilizan materiales procedentes de países no participantes del acuerdo comercial o de países no beneficiarios de una preferencia arancelaria, siempre y cuando sea el resultado de un proceso de transformación sustancial.

Se considera que un producto ha sufrido una transformación suficiente, si la posición arancelaria corresponde a una partida diferente de la aplicable a cada uno de los productos, materias primas o insumos utilizados en su fabricación, esto es lo que comúnmente se denomina salto de partida.

El certificado de origen:

Es un documento fundamental para acreditar el origen de un producto que se destina a la exportación y que permite acogerse a las preferencias arancelarias pactadas según las normas de origen establecidas en los acuerdos comerciales, que se debe presentar al momento de realizar el proceso de nacionalización de la mercancía y con el cual se garantizan las ventajas arancelarias otorgadas por medio de los acuerdos o tratados internacionales.

7. CONTINGENTES O CUOTAS.

Los contingentes o cuotas son considerados un sistema de protección comercial por medio de esta medida, un país, establece el número máximo de unidades de un determinado producto a importar, en el cual el gobierno establece la cantidad máxima demandada y a partir de esta cantidad, define el número de unidades que podrá cubrir la industria nacional para que el resto sea provisto por la industria extranjera.

Los contingentes o cuotas permiten controlar el flujo de importaciones aplicando un arancel más bajo que recae sobre la importación de cantidades específicas de una mercancía autorizadas por el gobierno y el resto de unidades que se importen excediendo esa cantidad se les aplicara un arancel mayor. Cabe aclarar que el tamaño de la cuota es normalmente

definido por los gobiernos en base a criterios de protección a la industria o determinado en los tratados de libre comercio y normalmente se manejan sobre el sector agrícola o minero.

Tipos de contingentes o cuotas:

Cupos de importación:

Un cupo de importación es una restricción que fija un volumen máximo de unidades susceptibles de importación, mediante la metodología denominada "primer llegado primer servido", el país importador determina la cantidad que puede ingresar, pero no establece quién debe importar o de qué país deben provenir las mercancías, por tanto, cualquier productor extranjero podrá entrar en el mercado sin discriminación de ningún tipo. En esta circunstancia la provisión la realizarán los primeros productos extranjeros que lleguen al mercado.

Por otro lado, el país importador puede asignar cupos, determinando quién puede importar y de dónde deben venir las mercancías, situación que generalmente nace de una negociación entre el país importador y varios países exportadores, en la cual se acuerdan el porcentaje de participación de cada país frente a la cantidad máxima autorizada de importación. El control de los cupos se realiza a través de las aduanas que quedan encargadas de informar cuando se llegue al tope establecido y a partir de ese momento quedarán suspendidas las importaciones del producto.

Cuotas de exportación:

Una cuota de exportación es una restricción cuantitativa que se establece de manera negociada o voluntaria, entre exportadores o países exportadores con su respectiva aprobación.

Mediante esta metodología, los países exportadores del producto acuerdan entregar al mercado internacional una cantidad máxima o porcentaje de la cuota acordada previamente, para que no se genere sobreoferta del producto y por lo tanto no disminuya el precio en los mercados internacionales, en algunas ocasiones esta concertación busca manipular las cantidades a ofrecer y beneficiarse del precio de un producto escaso.

Las cuotas de exportación se establecen para productos del sector primario de la economía, es decir, sector agrícola y minero. Se debe mencionar que a los productos agrícolas a los cuales se les aplica cuotas se denominan "commodities", los cuales se comercializan en bolsa de valores y se intercambian a granel como: café, cacao, maíz, arroz, sorgo y trigo y en el sector minero se comercializan: petróleo, gas, carbón, cobre, estaño, entre otros.

8. CONCLUSION:

Las condiciones de acceso constituyen uno de los mayores retos que debe afrontar una empresa interesada en ingresar con sus productos a nuevos mercados, pero especialmente es una exigencia para poder ser competitivos y generar propuestas de valor que le aporten a la diferenciación.

Dependiendo del tipo de bien, el exportador deberá cumplir con las disposiciones que con relación a su producto haya establecido el mercado importador, recordando que el hecho de no informarse generará a la empresa dificultades que pueden ocasionar la imposibilidad de ingresar al mercado de destino, pérdida de clientes, sanciones, multas e incluso demandas por incumplimientos, por lo que se busca que usted pueda contar con toda la información para cumplir sus objetivos.

Actualización realizada por:

UBC - Usa Business Colombia S.A.S.

Sergio Iván Salguero R.

Diciembre de 2019.